

Вестник Евразийской науки / The Eurasian Scientific Journal <https://esj.today>

2024, Том 16, № s2 / 2024, Vol. 16, Iss. s2 <https://esj.today/issue-s2-2024.html>

URL статьи: <https://esj.today/PDF/64FAVN224.pdf>

5.2.3. Региональная и отраслевая экономика (экономические науки)

Ссылка для цитирования этой статьи:

Галстян, Э. Г. Анализ особенностей формирования выручки строительных организаций / Э. Г. Галстян // Вестник евразийской науки. — 2024. — Т. 16. — № s2. — URL: <https://esj.today/PDF/64FAVN224.pdf>

For citation:

Galstyan E.G. Analysis of the peculiarities of revenue generation for construction organizations. *The Eurasian Scientific Journal*. 2024;16(s2): 64FAVN224. Available at: <https://esj.today/PDF/64FAVN224.pdf>. (In Russ., abstract in Eng.)

УДК 338

Галстян Эрик Галустович

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва, Россия
E-mail: erikgalstyan@bk.ru

Анализ особенностей формирования выручки строительных организаций

Аннотация. В данной статье представлен анализ особенностей формирования выручки строительных организаций. Наличие как крупных, так и мелких производителей в сфере строительства и благоустройства территории обеспечивает сильную конкуренцию. Работа охватывает исследование ключевых факторов, влияющих на доходы предприятий строительной отрасли, таких как экономическая конъюнктура, государственная политика в области строительства, изменение спроса на строительные работы, а также эффективность внутреннего управления компанией. Особое внимание автор уделяет анализу особенностей формирования выручки строительных организаций. В работе будут рассмотрены ключевые факторы, влияющие на выручку, ее структуру и динамику, а также проанализированы риски и проблемы, с которыми сталкиваются строительные организации при формировании выручки. Автор анализирует статистические данные, примеры из практики ряда строительных организаций и проводит сравнительный анализ стратегий повышения выручки. В исследовании также рассматриваются тенденции и перспективы развития рынка строительных услуг, которые могут повлиять на дальнейшую экономическую устойчивость предприятий отрасли. Особое внимание будет уделено анализу влияния долгосрочных контрактов, изменения цен на строительные материалы и работы, сезонности и других факторов на выручку строительных организаций. Изучение этих вопросов позволит лучше понять механизмы формирования выручки в строительной отрасли, определить ключевые факторы успеха и разработать рекомендации по повышению эффективности финансового управления в строительных организациях. Исследование направлено на специалистов в области экономики строительства, а также лиц, принимающих управленческие решения в строительных компаниях для формирования стратегий развития и увеличения доходности.

Ключевые слова: строительная сфера; выручка строительных организаций; финансовые показатели; финансовый анализ; рентабельность; строительные проекты; финансирование; управление проектами

Введение

Строительная отрасль является одним из ключевых секторов экономики, играющим важную роль в развитии инфраструктуры и создании новых рабочих мест. В условиях динамично развивающейся рыночной среды строительные организации сталкиваются с необходимостью эффективного управления финансовыми ресурсами, что определяет их успешность и конкурентоспособность.

Одним из ключевых показателей финансового благополучия строительных организаций является выручка, формирование которой обладает целым рядом особенностей, связанных с длительными циклами строительства, неравномерностью поступления средств, влиянием сезонности и многих других факторов.

Цель исследования — проанализировать особенности формирования выручки строительных организаций.

Объектом являются строительные организации, предметом — формирование выручки строительных организаций.

1. Методы и материалы

При написании научной статьи автором применялись методы научного познания, аналогии, систематизации, графического представления информации, индуктивный метод. Помимо этого, были проанализированы публикации, посвященные рассмотрению особенностей строительной отрасли. В частности, речь идет о работах таких авторов, как Р.С. Ованоглян [1], В.П. Грахов, Ю.Г. Кислякова, З.С. Саидова [2], А.Т. Оканова, Г.С. Каипова [3], А.В. Войко [4] и других.

Для достижения данной цели в работе были поставлены следующие задачи:

- рассмотреть порядок формирования выручки;
- выделить направления использования выручки;
- определить факторы, влияющие на величину выручки;
- проанализировать особенности и тенденции сферы строительства в период пандемии.

2. Результаты и обсуждения

Исследование, посвященное анализу особенностей формирования выручки строительных организаций, носит актуальный характер, учитывая значительный вес строительной отрасли в экономике многих стран. Строительный сектор является катализатором социально-экономического развития, обеспечивая создание новых рабочих мест, развитие инфраструктуры и повышение жилищных стандартов населения. В условиях постоянной конкуренции и изменяющихся экономических реалий, важно понимать, какие факторы влияют на формирование выручки организаций этой сферы. Отслеживание этих факторов позволит строительным компаниям адаптироваться к изменениям в ведении бизнеса, оптимизировать свои процессы и стратегически планировать свою деятельность. Анализ выручки также важен для экономической стабильности строительных компаний, что напрямую влияет на их возможность выполнять долгосрочные проекты и укреплять доверие инвесторов. Учитывая текущие вызовы, такие как экономические санкции, изменения в законодательстве и нестабильность на финансовых рынках, понимание специфики формирования выручки становится ещё более значимым, предоставляя стратегические преимущества в условиях рынка.

Главным индикатором финансовой успешности компании на современном этапе является выручка. Она отражает, насколько эффективно компания умеет продавать свои товары, производить работы или предоставлять услуги, которые были созданы или закуплены с целью последующей реализации. Размер выручки служит основанием для принятия стратегических решений: это может быть решение о сохранении позиций на рынке, усилении конкурентной борьбы или, напротив, о реструктуризации и даже о сворачивании бизнеса. Таким образом, выручка становится ключевым элементом, определяющим не только покрытие затрат от производства и предоставления услуг, но и формирование прибыли предприятия.

Выделяют два основных вида выручки: валовая и чистая. Валовая выручка или брутто-выручка определяется как совокупность всех денежных поступлений за реализацию товаров и оказание услуг. На ее основе формируются фонды возмещения производственных затрат организации, оплаты труда, накопления и потребления. Чистая выручка или нетто-выручка используется для того, чтобы рассчитать финансовый результат организации, так как расчет ведется за вычетом НДС, акцизов и остальных обязательных платежей. Ее уровень позволяет делать выводы о реальном положении компании, формировать бюджет [5].

При формировании финансовой отчетности и для целей налогообложения используются определенные методы признания выручки, различающиеся по своему содержанию и масштабу. В тех случаях, когда речь идет о составлении финансовой отчетности, выручка признается только после поступления необходимых расчетных документов, подтверждающих отгрузку продукции (выполнение работ, оказание услуг). В тех случаях, когда целью является определение базы по налогу на прибыль, организация, в зависимости от своей учетной политики, признает выручку с помощью одного из следующих методов: метода начисления или кассового метода.

Метод начисления заключается в том, что признание выручки происходит только после получения всей необходимой расчетной документации в том отчетном периоде, в котором она являлась актуальной (не важно, поступили денежные средства на расчетный счет или нет), то есть фактом для образования выручки является отгрузка, момент перехода права собственности. Использование этого метода влечет за собой риск образования дефицита финансовых ресурсов, так как как признание отгруженной продукции и реализованной для целей налогообложения, но при этом не оплаченной на момент признания покупателем, свидетельствует о формировании прибыли в компании, за которую впоследствии нужно осуществлять налоговые платежи, такие как налог на прибыль, НДС и другие [6].

Суть кассового метода в том, что признание выручки происходит одновременно с поступлением денежных средств на расчетный счет или в кассу. Если при реализации продукции (оказании услуг, выполнении работ) имеет место предварительная оплата — аванс, то итоговый объем денежных средств не совпадает с объемом фактической реализации. Такая ситуация возникает так как денежные средства поступают раньше, чем продукция отгружается покупателю, а возможно даже и производится или происходит оказание услуги, выполнение работ. Реализация кассового метода на практике разрешена лишь предприятиям, ведущим налоговый учет по упрощенным методам. По этой причине данный метод не фигурирует в международных стандартах: данные реализации по кассовому методу нарушают главный принцип учета — сопоставимость объема выручки и затрат на выпуск продукции (выполнения работ, оказания услуг).

Стандартная формула формирования выручки выглядит следующим образом [7]:

$$B = P * Q, \quad (1)$$

где В — выручка; Р — цена реализованной продукции; Q — количество реализованной продукции.

Исходя из данной формулы, выручка от реализации продукции, как и от оказания услуг или выполнения работ, зависит от цены на оказанные услуги (выполненные работы, реализованную продукцию) и их количества. Но момент признания выручки от оказания услуг или выполнения работ отличен от момента признания выручки от реализации продукции. Признание выручки от оказания услуг возможно при соблюдении определенных условий:

- Организация получает экономическую выгоду при совершении данной процедуры.
- Возможно достоверно оценить итоговый объем выручки.
- Возможно достоверно рассчитать затраты понесенные в процессе производства.
- Существует четко определяемая стадия завершенности.

Также выручку можно посчитать методом добавления к общей сумме затрат (цене закупки) на товар добавочной стоимости [8]:

$$B = \text{себестоимость (C)} + \text{добавочная стоимость (ДС)}. \quad (2)$$

Вышеуказанные формулы подходят для расчета выручки лишь тех организаций, которые продают или производят всего один вид продукции или услуги при чем напрямую, без склада. Для организаций, имеющих широкий ассортимент, выручка рассчитывается путем сложения произведения цены и количества по каждому виду продукции (работ, услуг) [8]:

$$B = P_1 * N_1 + P_2 * N_2 + \dots + P_i * N_i = \sum P_i * N_i, \quad (3)$$

где P_i — цена i -го вида продукции; N_i — количество i -го вида продукции.

Для нужд статистики и личных целей компании и ее инвесторов, например, для формирования представлений о финансовой устойчивости бизнеса, используют среднемесячную, среднеквартальную или среднегодовую выручку. Для расчета средней выручки за определённый период нужно разделить полученную за этот период выручку на срок наблюдения в днях, месяцах, годах [8]:

$$\text{Всредняя} = \frac{\sum B \text{ за отчетный период}}{n}. \quad (4)$$

Формирование выручки является завершающим этапом кругооборота средств. Начало ее использования связывают с началом нового кругооборота и частью распределительного процесса. В первую очередь выручка применяется для расчета с поставщиками и подрядчиками. Оставшаяся выручка идет на формирование дохода, определенная часть из которого используется для расчета с персоналом по оплате труда. Оставшиеся средства направляются на погашение задолженности перед государством по налогам и сборам, страхованию. Этот этап относят к формированию прибыли или убытка — финансового результата.

На данном этапе выявляется следующая связь: чем больше выручка и меньше расходы, тем выше прибыль. Это говорит о прямой зависимости выручки и прибыли компаний. Но стоит заметить, что при стабильном росте уровня выручки, прибыль будет становиться больше намного быстрее, чем сама выручка. Данное явление называется «эффектом операционного рычага».

Опираясь на вышесказанное, важно отметить, что полученная в положенный срок выручка играет важную роль в экономической деятельности организации и имеет следующие значения:

1. Является основным оценочным показателем эффективности деятельности организации.

2. Позволяет организации покрывать текущие расходы.
3. Влияет на показатель финансовой стабильности компании и формирует прибыль.

Выручка от продаж является основной экономической категорией, которая отражает денежные отношения между поставщиками и клиентами. Вырученные от продажи средства помогают организации выполнять обязательства перед другими организациями, работниками, государственным бюджетом и внебюджетным финансированием. Существует четкая корреляция между выручкой и объемом продаж: чем больше объем продаж, тем больше выручка. Поэтому при планировании продаж нужно учитывать факторы, способные оказать влияние на объемы реализации как в положительном, так и в отрицательном направлении.

На выручку компании могут влиять как внутренние, так и внешние факторы. К внутренним факторам, влияющим на выручку от реализации продукции, относятся [9]:

- объем производства;
- ассортимент продукции и услуг;
- уровень устанавливаемых организацией цен;
- структура производства;
- своевременная оплата доставки товара;
- транспортные работы для готовых товаров и т. д.

Если рассматривать деятельность организаций, занимающихся оказанием услуг или выполнением работ, не сложно заметить, что момент производства и предоставления совпадают, существует временная неразрывность между этими двумя стадиями. Из вышеперечисленных факторов, влияющих на объем выручки, наиболее важным и первостепенным для любой организации является уровень устанавливаемых цен. Благодаря рыночному механизму нужно выбирать оптимальный уровень цены, чтобы покупатель был готов заплатить за требуемый ему товар, услугу, работу, а производитель был удовлетворен объемом получаемой выручки. Если цена будет завышена, то спрос на товар, работу или услугу будет отсутствовать, в обратной ситуации производитель будет получать маленькую выручку, нести большие потери или вовсе не справляться с объемом заказов, что в дальнейшем скажется на финансовом положении организации. Поэтому важно помнить, что уровень цены следует устанавливать в соответствии с отношением рыночного спроса и предложения.

Если говорить о внешних факторах, то чаще всего они оказывают негативное влияние, усложняют процесс планирования будущей деятельности, увеличивают документарную волокиту. К ним относятся:

- уровень рыночных цен;
- ритмичность отгрузки;
- сезонность;
- экономическая ситуация в стране;
- соблюдение договорных обязательств;
- развитие дилерской сети.

Для снижения рисков и потерь от неожиданных и непредсказуемых внешних факторов у компаний должны быть резервы, которые формируются при допущении неблагоприятных событий, выявлении отрицательных тенденций. Примером же положительного внешнего фактора может быть проведение Зимних Олимпийских игр в Сочи в 2014 году, которое привело

к увеличению выручки, а затем и прибыли строительных организаций, а также организаций в сфере гостиничного, ресторанного и развлекательного бизнесов.

Также стоит учесть, что существует прямая зависимость между внедрением новых технологий, инноваций и модернизацией производства в сфере жилых и нежилых зданий. Они позволяют модернизировать и расширять производственные мощности, повышая качество содержания зданий и территорий, тем самым увеличивая уровень их конкурентоспособности. Важно помнить, что модернизация улучшает технологическое и ресурсное обеспечение предприятий, а также финансовую устойчивость их деятельности. Только при правильной интеграции новых технологий в производственный процесс высокотехнологичное производство станет более эффективным.

Важно помнить, что от полученной выручки зависит дальнейшее финансирование расходов производства, выплаты заработной платы персоналу, уплата банкам процентов по кредитам и другие затраты организации. Поэтому организация заинтересована в обеспечении своевременного поступления выручки от реализации в полном объеме и в срок, учитывая все факторы как внешнего, так и внутреннего характера. Выявление положительных факторов изменения финансовых показателей и усиление связи с ними, а также ослабление связи с отрицательными факторами — главная задача для финансового менеджера.

Строительство является одной из тех экономических отраслей, которые одновременно являются отдельными и независимыми от остальной экономики, а также способствуют созданию долгосрочных активов во всех секторах экономики. Оно в значительной степени относится к размещению отраслей, влияющих на материальные объекты, то есть к материальному сектору производства. Это сфера, охватывающая все народное хозяйство, воссоздания ресурсов и потенциала нации.

Строительство жилых и нежилых зданий делится на три основные категории.

1. Развитие всех видов жилых зданий, будь то высотные или малоэтажные.
2. Промышленное, социальное и другое нежилое строительство всех видов.
3. Установка и настройка существующих и будущих фундаментальных конструкций. К этим операциям относятся ремонт, расширение и реконструкция зданий, а также строительство временных сооружений.

На развитие данной сферы деятельности повлияли 3 значительных фактора, которые начались во второй половине 2020 года

Первым фактором послужило повышение спроса на жилье. В связи с увеличением кредитной доступности жилищный спрос остался на прежнем уровне и в некоторых случаях даже повысился. Также, в условиях высокой волатильности курса национальной валюты, дополнительным фактором его повышения(спроса) стало снижение депозитных ставок. Следствием чего стало увеличение привлекательности жилья в качестве средства сбережения.

Вторым фактором стало ограничение предложения жилищной сферы.

Третьим фактором выступило повышение уровня издержек застройщиков, вызванное фактом увеличения стоимости строительных материалов и ограничения въезда зарубежных работников, вследствие обострения пандемии коронавируса, что незамедлительно вызвало дефицит рабочей силы. Исходя из этого, произошел значительный рост цен металлопроката для данной отрасли, причиной которого послужило повышение спроса на сырьевых ранках за границей.

В 2020 году на территории Российской Федерации было введено в эксплуатацию жилых объектов общей площадью в 82,4 млн кв. м. Данный результат на 0,3 % превосходит прошлогодний. Связано это с резким увеличением объема строительных работ во второй половине 2020 года, который компенсировал низкий уровень строительства в первой половине года из-за введенного режима самоизоляции и карантина, препятствовавшего функционированию многих организаций, в том числе и строительных [10].

На момент 1 марта 2021 года строительные организации ввели более 14,9 миллиона квадратных метров жилой площади, что на 33 % превышает результат прошлогоднего периода. Для того, чтобы продолжать рост градостроительного потенциала территорий, Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации поставило цель синхронизировать планы строительства вместе с планами развития инфраструктуры, а также вовлечь в оборот непродуктивно используемые территории [10].

Следует отметить, что в период с декабря 2020 года по февраль 2021 года, исходя из данных, рассчитанных за скользящий квартал, положительная динамика строительных сохранилась исключительно по показателям успешного ввода жилья населением, в то время как за этот же промежуток времени уменьшилась площадь строительства многоквартирных домов.

В соответствии с данными ЦБ РФ, экономические показатели, демонстрирующие эффективность деятельности компаний в сфере строительства жилых и нежилых зданий за период с января по сентябрь 2020 года, улучшились: возрос годовой объем признанной выручки на 10,8 %, а также увеличилась чистая прибыль на 22,5 %. Связано это прежде всего с постепенной стабилизацией структуры экономики в сфере строительства, начавшейся с мая 2020 года, а также принимаемыми мерами по поддержке данной отрасли со стороны Банка России и Правительства РФ. Причиной увеличения чистой прибыли компаний стало сокращение процентных расходов, а также рост доходов от участия в других организациях, в большинстве случаев у крупных строительных организаций [10].

По итогам анализируемого периода показатели рентабельности активов организаций жилищного строительства потерпели незначительные изменения, составившие 2,5 % при условии сокращения рентабельности продаж на 2,2 %.

Выводы

Таким образом, обслуживание жилых и нежилых зданий приносит широкий спектр доходов: от нескольких тысяч долларов для малого бизнеса до десятков миллиардов долларов для транснациональных корпораций.

Наличие как крупных, так и мелких производителей в сфере строительства и благоустройства территории обеспечивает сильную конкуренцию.

В результате расширения бизнеса Россия сможет лучше удовлетворять потребности своего разнообразного населения, предоставлять более широкий ассортимент товаров и улучшать свои экспортно-импортные показатели.

Говоря о ближайшем будущем сферы строительства жилых и нежилых зданий, стоит отметить, что сложившаяся ситуация в большинстве своем будет зависеть от восстановления экономики России, действий Правительства РФ по поддержанию сферы строительства, а также обеспечения отрасли необходимыми объемами и темпами ввода жилых зданий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ованоглян, Р.С. Стратегия развития предприятия дорожно-строительной отрасли в кризисный период / Р.С. Ованоглян // Экономические науки. — 2022. — № 216. — С. 213–220. — DOI 10.14451/1.216.428. — EDN BBYVZK.
2. Разработка методики внедрения системы динамического ценообразования в строительных организациях / В.П. Грахов, Ю.Г. Кислякова, З.С. Саидова [и др.] // Экономика и предпринимательство. — 2023. — № 12(161). — С. 1109–1115. — DOI 10.34925/EIP.2023.161.12.217. — EDN KYVZWF.
3. Оканова, А.Т. Признание выручки по договорам с покупателями в строительстве / А.Т. Оканова, Г.С. Каипова // Экономическая серия Вестника ЕНУ имени Л.Н. Гумилева. — 2021. — № 2. — С. 164–172. — DOI 10.32523/2079-620X-2021-2-164-172. — EDN CHSZGB.
4. Войко, А.В. Модели прогнозирования вероятности банкротства и возможности их применения для строительных компаний / А.В. Войко // Учет. Анализ. Аудит. — 2021. — Т. 8, № 1. — С. 13–23. — DOI 10.26794/2408-9303-2021-8-1-13-23. — EDN RQRPAE.
5. Векличева, В.В. Эффективное использование основных средств в финансово-хозяйственной деятельности организации / В.В. Векличева, О.В. Сорокина, Н.В. Цхададзе // Экономика: вчера, сегодня, завтра. — 2021. — Т. 11, № 11-1. — С. 21–29. — DOI 10.34670/AR.2021.31.38.004. — EDN GWTMBW.
6. Румянцева, Ю.В. Факторный анализ расхода средств на оплату труда в строительной компании / Ю.В. Румянцева, Ю.А. Бражникова // Инновационная экономика и право. — 2021. — № 4(19). — С. 41–46. — DOI 10.53015/2782-263X_2021_4_41. — EDN SRAJXD.
7. Ташкулова, Г.Б. Особенности учета и налогообложения строительной отрасли в Кыргызской Республике / Г.Б. Ташкулова, Ж. Обитшер Кызы // Вестник Ошского государственного университета. Экономика. — 2023. — № 2(3). — С. 35–41. — DOI 10.52754/16948734_2023_2(3)_6. — EDN JXQOMR.
8. Промышленный кластер, как инновационный инструмент развития экономики региона / А.С. Трошин, Т.А. Дубровина, М.Б. Соколов, С.В. Григорьева // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. — 2024. — № 1. — С. 60–68. — DOI 10.56584/1560-8816-2024-1-60-68. — EDN FZRNNU.
9. Саттаров, Р.А. Оборачиваемость фондов как фактор роста эффективности деятельности строительных организаций / Р.А. Саттаров // Проблемы развития предприятий: теория и практика. — 2022. — № 1-1. — С. 220–224. — DOI 10.46554/PEDTR-21-2022-1-pp.220. — EDN WBSBFB.
10. Куровский, С.В. Моделирование вероятностей дефолта для компаний строительной отрасли / С.В. Куровский, Д.А. Соснин, Д.А. Мишин // Экономика строительства. — 2023. — № 10. — С. 82–88. — EDN XFWRLR.

Galstyan Eric Galustovich

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
E-mail: erikgalstyan@bk.ru

Analysis of the peculiarities of revenue generation for construction organizations

Abstract. This article presents an analysis of the features of revenue generation for construction organizations. The presence of both large and small manufacturers in the construction and landscaping industry ensures strong competition. The work covers the study of key factors affecting the income of enterprises in the construction industry, such as economic conditions, government policy in the field of construction, changes in demand for construction work, as well as the effectiveness of internal company management. The author pays special attention to the analysis of the peculiarities of revenue generation for construction organizations. The work will examine the key factors influencing revenue, its structure and dynamics, and also analyze the risks and problems that construction organizations face when generating revenue. The author analyzes statistical data, examples from the practice of a number of construction organizations and conducts a comparative analysis of strategies for increasing revenue. The study also examines trends and prospects for the development of the construction services market, which may affect the further economic sustainability of industry enterprises. Particular attention will be paid to analyzing the impact of long-term contracts, changes in prices for construction materials and work, seasonality and other factors on the revenue of construction organizations. Studying these issues will allow us to better understand the mechanisms of revenue generation in the construction industry, identify key success factors and develop recommendations for improving the efficiency of financial management in construction organizations. The study is aimed at specialists in the field of construction economics, as well as management decision makers in construction companies to formulate development strategies and increase profitability.

Keywords: construction sector; revenue of construction organizations; financial indicators; the financial analysis; profitability; construction projects; financing; project management